



# *Asociación de Abogados de Buenos Aires*

*Fundada en 1934*

U r u g u a y 4 8 5  
C1015BI Buenos Aires  
República Argentina  
Tel.:(54-11) 4371-8869  
informes@[aaba.org.ar](mailto:informes@aaba.org.ar)  
<http://www.aaba.org.ar>

## **ESCUELA DE MEDIACION AABA - 2022**

### **FORMACION BASICA CURSO INTRODUCTORIO**

#### **MODULO I**

1. Apertura
2. Presentaciones
3. Resolución Alternativa de Disputas (RAD). Antecedentes históricos Nacionales y Extranjeros.
4. Concepto de Justicia.
5. Formas sociales de resolución de conflictos. Métodos adversariales y no adversariales.
6. Mediación como método alternativo de resolución de disputas. Características y ventajas.

#### **MODULO II**

1. Teoría del Conflicto. El conflicto conceptualizaciones.
2. Valor positivo del conflicto. Ejercicio.
3. Distintas teorías.
4. Conflicto personal e interpersonal.
5. Inter e intra institucional.
6. Función del derecho en la regulación del conflicto.

#### **MODULO III**

1. Teoría de la Comunicación. Evolución. Proceso. Formas.
2. Técnicas de atención y de observación. Ejercicio.
3. Relevancia y aplicación en Mediación.

#### **MODULO IV**

1. Negociación. Diferentes modelos. Estilos. Ejercicios
2. La mediación como negociación facilitada por un tercero neutral.

#### **MODULO V**

1. Lineamientos de la negociación colaborativa.
2. Escuelas. Ejercicios.

#### **MODULO VI**

1. Definición de Mediación. Características: Cooperación. Autocomposición. Confidencialidad. Neutralidad. Acento en el futuro. Economía. Estructura Flexible.

2. Estructura del procedimiento de mediación. Etapas y características.
3. Técnicas y herramientas del mediador aplicables a cada una de las etapas del procedimiento. Ejercicio.

## **MODULO VII**

1. El perfil del mediador. Desempeño en cada una de las etapas del procedimiento.
2. Habilidades, actitudes y competencia. Cuestiones éticas.
3. La mediación prejudicial. Normativa vigente. Leyes 24.573 y 24.635.

# **CURSO TEORICO-PRÁCTICO DE ENTRENAMIENTO**

## **MODULO I**

1. Presentación de los participantes. Ejercicio.
2. Preparación y organización de la mediación. Información previa. Convocatoria. Ejercicios.
3. Organización espacial: importancia.
4. Recepción de las partes: Ejercicio.
5. Legitimación del rol y del procedimiento.
6. El clima: su creación.
7. Cierre.

## **MODULO II**

1. Las palabras iniciales del Mediador: Estructura. Lenguaje: adaptabilidad.
2. Voluntariedad. Neutralidad. Imparcialidad. Confidencialidad. Reglas éticas.
3. Trabajo en Grupo.
4. Cierre.

## **MODULO III**

1. Relato de las partes: Enunciación de las posiciones.
2. Escucha activa - Neutralidad.
3. Técnica Comunicacional: Parafreseo del Mediador. Ejercicios
4. Agenda
5. Componente emocional: habilidades para su manejo.
6. Comunicación: Casos prácticos.
7. El poder de las partes: equilibrio.
8. Cierre.

## **MODULO IV**

1. El Abogado de parte: Su intervención. Importancia de la asistencia letrada.
2. Ejercicios.

## **MODULO V**

1. Exploración de Intereses: técnica de interrogación. El mediador como agente de la realidad. Diferenciación: posiciones, intereses, necesidades y valores. Ejercicios.
2. Pasaje de la posición a los intereses. Búsqueda de información.

## **MODULO VI**

1. Primeras hipótesis sobre el conflicto: Técnicas de resumen.
2. Legitimación relacional: connotación positiva, reconocimiento, empowerment.

3. Reuniones conjuntas y privadas. Criterios para convocar a reuniones privadas y conjuntas. Características de cada tipo de reuniones. Ventajas y desventajas. Dinámica de las mismas. Manejo de la confidencialidad en las reuniones privadas y conjuntas.
4. Cierre.

## **MODULO VII**

1. Replanteo del conflicto. Reformulación del conflicto.
2. Generación de opciones: torbellino de ideas. Ejercicio.
3. Ofertas modos de transmisión.
4. Criterios objetivos. Preparar a las partes para la inclusión de criterios objetivos.
5. Evaluación de alternativas: técnica del abogado del diablo.
6. Propuestas tentativas.
7. Ejercicios
8. Cierre.

## **MODULO VIII**

1. El acuerdo. Contenido y forma de los acuerdos. Rol del mediador en la confección del acuerdo.
2. Clases de acuerdos.
3. Cuestiones formales. Homologación.
4. Efectividad del acuerdo. Su perdurabilidad.
5. Incumplimiento del acuerdo.
6. Alternativas.
7. Ejercicio
8. Cierre.

## **MODULO IX**

1. Técnicas y habilidades del Mediador. La Neutralidad. Escucha activa.
2. Manejo de las emociones. Manejo de los impasses del proceso. Técnicas superadoras.
3. Legitimación de las partes.
4. Preguntas abiertas, cerradas, coercitivas, circulares, facilitadoras.
5. Ejercicios.
6. Cierre.

## **MODULO X**

1. Normativa legal vigente. Mediación pública y privada. Diferencias. Ejercicios
2. Leyes nacionales de mediación y conciliación laboral.
3. Características generales de un centro.
4. Ámbitos públicos y privados.
1. Cierre.

## **MODULO XI**

1. ROLE PLAYING: Caso práctico para la realización de una mediación completa. Evaluación. Cierre.